

中堅学習塾企業さま向け

# 学習塾企業向け小学生集客セミナー

講座内容&  
スケジュール

オンライン  
開催

2021年 3月26日(金)・2021年 4月5日(月) 13:00~16:30  
(ログイン開始12:30より)

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>中堅の学習塾企業が安定した経営を実現し、大手にも負けない塾づくりにおけるポイントとは</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・学習塾業界の状況や時流の解説</li> <li>・中堅の学習塾企業が持続的な経営を実現するため必要なこと</li> <li>・大手の寡占化に対抗するために、今行うべきこと</li> <li>・保護者ニーズを捉えた戦略的なキッズ(小学生)部門の講座作り</li> <li>・中高生への継続を前提としたキッズ部門の開設やリニューアル</li> <li>・今までの「キッズ部門」とこれからの「キッズ部門」の違い</li> </ul>  <p>株式会社 船井総合研究所 スクールチーム リーダー <b>北村 拓也</b></p>
ゲスト講師 第2講座	<p><b>ゲスト講座【小学生集客成功事例講座】</b></p> <p>愛知県尾張旭市を中心に幼児から高校生までのキッズスクール、学習塾を展開する名大スカイの代表取締役社長。2000年から20年連続売上増を達成し、現在の17の事業と55か所の拠点、教室を運営している。</p> <p>「一つの事業を極めるのではなく、様々な教育に関する事業を行う」ことをポリシーに長年成長を遂げてきた。また過去10年間ではキッズ部門への本格的な着手や強化、またそこからの学習塾部門への継続を実現した結果、2010年対比で売上、生徒数ともに2倍に成長。</p> <p>近年では共働き世帯の増加に伴い、学童事業や保育事業への参入なども進め、地域からの支持を集めている。少子化が進む中でも新規出店を着々と進めており、今後ますますの活躍が期待できる総合教育企業。</p>  <p>株式会社 名大SKY 代表取締役社長 <b>酒井 秀樹氏</b></p>
第3講座	<p><b>安定した学習塾部門の集客が実現！成功するキッズ部門(小学生部門)の作り方！</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・船井総研が提案する学習塾への継続を意識した小学生部門の作り方</li> <li>・今、保護者に求められている時流に合った講座について</li> <li>・講座、コンテンツの商品力を上げ、集客を実現するためのポイント</li> <li>・スムーズな学習塾部門への継続に繋げるための取り組みのポイントとは</li> <li>・キッズ部門こそが学習塾において女性が長く働きたいと思えるきっかけ作りに</li> </ul>  <p>株式会社 船井総合研究所 スクールチーム <b>山口 雄大</b></p>
第4講座	<p><b>まとめ講座</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 スクールチーム リーダー <b>北村 拓也</b></p>



WEBからお申し込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/068785>



地域一番を目指す  
学習塾企業様必見！

全日程WEB開催

2021年 3月26日(金)・2021年 4月5日(月)

開催時間 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

生徒数  
4,783名  
2,267名

中堅規模の学習塾が

10年で生徒数 **2倍**

を実現できた

小学生部門の作り方

5割を超える  
学習塾部門への  
高い継続率の実現！

小学生部門の  
生徒数は  
3.5倍を実現！

1教室で  
毎年30~40名の  
小学生集客の実現！

こんな企業様にオススメ

- ✓ 競合する地域一番塾を、向こう**5年で超えたい**中堅学習塾企業
- ✓ 小学生向けのコンテンツを入れたものの、**集客に苦戦**している企業
- ✓ なかなか小学生部門から学習塾部門へ**継続率が3割**を切り悩んでいる企業
- ✓ これからの**小学生集客の時流**を知りたい企業



特別  
講演

株式会社 名大SKY  
代表取締役社長  
**酒井 秀樹氏**

小学生集客の強化で  
10年で生徒数&売上**2倍**を実現！

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

学習塾企業向け小学生集客セミナー

TEL 0120-964-000

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

お問い合わせNo. S068785

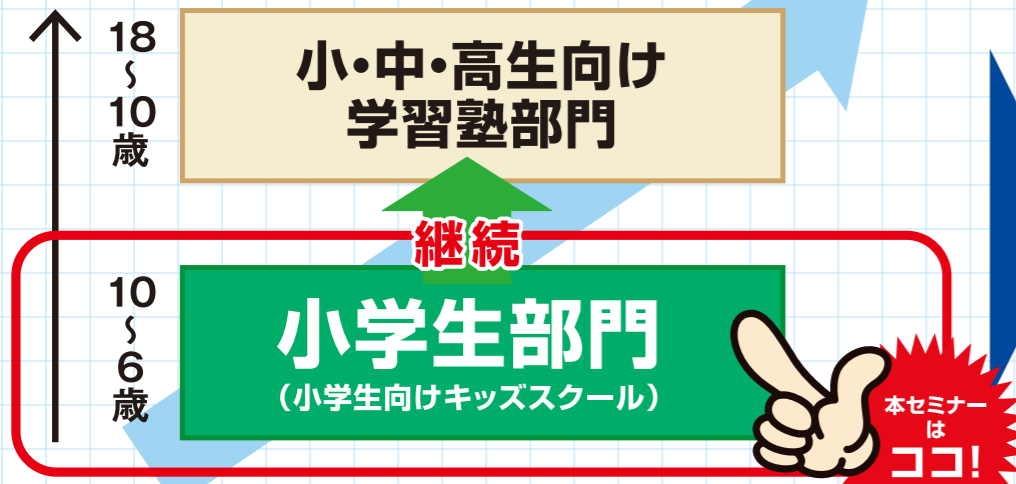
お申込みに関するお問合せ：藤野  
内容に関するお問合せ：山口

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **068785**

中堅学習塾経営の成長や  
永続的な経営のカギは

# 小学生集客&学習塾への継続

目指すは学習塾部門への継続を前提とした  
“小学生向けの適齢教育サポート”



小学生で**早期の募集**を実現し  
学習塾部門へと繋げる!

(キッズスクール)  
小学生部門を行うことの**メリット**とは!?

- ① 学習塾部門の見込み客層への早期のアプローチの実現
- ② より教育への関心の高い層の獲得の実現が可能に
- ③ 弟妹誘導が容易になる
- ④ 企業として売上や収益の**増加**
- ⑤ 女性社員が定着し、長く活躍してもらえる

**メリット 5**

しかし現実には…

- ・5名を切るプログラミング教室に担当を付けて運営している
- ・(FC加盟のケースで) 高いロイヤリティで収益が上がらない
- ・使っている教材が時代遅れ、質が悪い
- ・学習塾に継続する前に辞める etc

(キッズスクール)  
小学生部門を**成功**させる上で  
**6つのポイント!**

- ① 企業の**コンセプト**に基づいた教育の実施
- ② 継続を意識した**戦略的な講座設定**
- ③ 継続率UPのための**生徒への働きかけの仕組み化**
- ④ 通い易さを意識した**預かり機能の付加**
- ⑤ **エビデンス・実績**づくり
- ⑥ **コストパフォーマンスの高い教材**や**教務提供会社**の選び方

生徒が集まりやすい!  
教育効果も**抜群!**

# 小学生部門のフルリニューアルとは!?

	既存の小学生部門	これからの小学生部門
対象学年	小3~	小1~
単価	約5,000円前後	約10,000円
講座・コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小学校学習教室(高学年)</li> <li>・そろばん教室</li> <li>・英語教室</li> </ul>	<p><b>ワンストップ型・包括型</b> ※1教室の目安人数</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小学校学習教室(全学年) 60~80名</li> <li>・そろばん教室 80~100名</li> <li>・4技能型の英語塾 60~80名</li> <li>・プログラミング教室 40~50名</li> <li>・キャリア教育 20~30名</li> </ul>
セットやコースでの複数受講	△	○~◎
部門の担当・統括	兼任が多い	専任
共働き世帯対応	×	◎ ※預かり機能の付加
学習塾部門への継続	約2割が継続	約5~6割が継続 ※個別指導塾では1教室で、毎年20~30名継続
弟妹通塾率	30%前後	60%前後

キーワードは、

「**集客のできる・集客力の高い**コンテンツとコース設計」  
 「小学生部門の専任化と**部門横断型**の継続施策」  
 「共働き対応のための、**預かり機能**付加」

● **集客のできる・集客力の高いコンテンツとコース設計**  
 時流に合っていないコンテンツや、古くなり今の教育ニーズに合っていない教材などの「中身」についての見直しを行っていただくことが重要です。また各プログラムも単体で無くセット(複数)で取っていただき、**単価や塾部門への継続を高める施策**も重要になります。

● **小学生部門の専任化と部門横断型の継続施策**  
 小学生部門を強化していく上で、必要なのは責任者の専任化です。兼任(学習塾部門)で行う場合、どうしても売上の大きい学習部門のほうに力を入れる社員の方も多く、**小学生部門へ労力を大きく割かない可能性**があるためです。その上で、**継続を確実にするために部門横断型で継続施策の取り組みを進めていくことが重要**です。

● **共働き対応のための、預かり機能付加**  
 ご存知の通り、昨今共働き世帯の比率が年々増加しており、共働き世帯も積極的に獲得していく必要があります。そのため、各プログラムの前後の時間に預かり機能を付加して、**利便性を上げていくことが効果的**です。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 学習塾企業向け小学生集客セミナー

お問い合わせNo. S068785

### 開催要項

お申込期限: 3月22日(月)

日時

2021年 **3月26日**(金) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 4月1日(木)

2021年 **4月5日**(月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。  
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。  
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索 追記

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.061128を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 山口

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年3月26日(金) 13:00 ▶ 16:30 オンライン  
お申込締切日 3月22日(月)

2021年4月5日(月) 13:00 ▶ 16:30 オンライン  
お申込締切日 4月1日(木)

